

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Permasalahan

Kondisi politik yang tidak stabil yang dialami oleh bangsa Indonesia telah menyebabkan kondisi perekonomian di Indonesia menjadi kurang menguntungkan. Hal ini dapat dilihat dari kinerja ekspor impor yang masih tetap lesu selama periode Januari sampai September 1999 menurut Biro Pusat Statistik. Misalnya nilai ekspor Indonesia Januari – September mencapai USD 35 miliar. Angka ini menunjukkan penurunan enam persen dibandingkan dengan nilai ekspor periode yang sama pada 1998 yang mencapai USD 37,24 miliar. Sedangkan nilai impor Indonesia selama periode Januari sampai September 1999 mencapai USD 17,5 miliar. Jumlah ini menunjukkan penurunan 12,76 persen dibandingkan dengan nilai impor untuk periode yang sama pada 1998 yang mencapai USD 20,16 miliar (Jawa Pos, 2 November 1999).

Kecenderungan menurunnya ekspor yang terjadi karena sektor riil belum pulih dapat berdampak terhadap laba yang dicapai oleh perusahaan-perusahaan yang melakukan ekspor. Selain faktor persaingan, politik dan hukum, ekonomi, sosial, budaya yang merupakan faktor ekstern dapat mempengaruhi dalam mencapai laba yang diinginkan, faktor intern seperti kemampuan seorang manajer dalam membuat perencanaan yang baik juga

ikut mempengaruhi karena kelancaran atau keberhasilan suatu perusahaan akan sangat tergantung pada kemampuan manajemen di dalam membuat rencana kegiatan di masa yang akan datang baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Dengan adanya perencanaan yang baik dapat memudahkan tugas manajemen karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan, sehingga dengan perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Perencanaan perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain dengan program *budget*. Penggunaan program *budget* ini akan lebih bermanfaat bagi manajemen apabila disertai dengan teknik-teknik perencanaan atau analisis lain misalnya analisis *break even*, karena untuk mengetahui besarnya *break even* perlu diadakan analisis terhadap hubungan antara biaya, volume, harga jual dan laba (Munawir, 1999:184).

Analisis *break even* memiliki beberapa kegunaan antara lain sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu, sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual yaitu setelah diketahui hasil-hasil perhitungannya menurut analisis *break even* dan laba yang ditargetkan serta sebagai bahan

pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus diambil oleh seorang manajer (Sigit, 1976:2).

PT. “X” yang bergerak dalam bidang pakan udang dan *cold storage*, tentunya tidak terlepas dari dampak kondisi perekonomian yang kurang menguntungkan tersebut karena adanya nilai tukar rupiah terhadap dollar yang berfluktuasi sehingga ada biaya-biaya yang ikut meningkat dan perusahaan juga mengantisipasi bahwa situasi politik yang mulai membaik akan membawa dampak positif bagi ekonomi Indonesia. Bila ekonomi Indonesia akan membaik maka diharapkan kurs rupiah terhadap USD akan relatif stabil sehingga perusahaan tidak dapat mengandalkan penjualan atau profit semata dari perubahan kurs tetapi lebih mengandalkan mutu produk, efisiensi operasi yang mana memerlukan manajemen atau perencanaan yang lebih baik. Karena itu, PT. “X” dalam manajemen internalnya perlu memprediksi atau menentukan berapa volume penjualan yang harus dijual dengan tingkat harga jual tertentu guna mencapai suatu tingkat laba tertentu dalam suatu periode waktu tertentu. Dengan kata lain bagaimana membuat perencanaan laba yang akurat bagi perusahaan.

Oleh karena itu penulis ingin mengadakan penelitian sampai sejauh mana peranan analisis *break even* dalam membantu membuat perencanaan laba yang akurat bagi perusahaan, karena untuk mencapai laba yang diinginkan perlu diperhatikan bahwa biaya, harga jual dan volume produksi mempunyai kaitan yang erat. Biaya akan menentukan harga jual, harga jual

akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan mempengaruhi biaya.

1.2. Perumusan Masalah

Sejauh mana peranan analisis *break even point* dalam perencanaan laba pada PT."X" ?

1.3. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui sejauh mana peranan analisis *break even point* dalam perencanaan laba pada PT. "X".

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil analisis ini nantinya, diharapkan dapat berguna bagi :

- a. Pihak manajemen perusahaan yaitu memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume dan laba dan sebagai pedoman dalam memecahkan masalah-masalah lain.
- b. Pihak yang membutuhkan informasi tentang perencanaan laba dengan analisis *break even*.

1.5. Sistematika Skripsi

Penulisan skripsi ini dibagi menjadi lima bagian dengan sistematika sebagai berikut :

BAB 1 PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika pembahasan.

BAB 2 TINJAUAN KEPUSTAKAAN

Bab ini berisi penelitian terdahulu, teori-teori yang berhubungan dengan penyusunan skripsi ini, yang mencakup teori perilaku biaya, teori *variable costing* dan *absorption costing*, teori analisis *break even* dan teori perencanaan laba.

BAB 3 METODE PENELITIAN

Bab ini berisi desain penelitian, jenis dan sumber data, definisi operasional, teknik pengumpulan data, serta teknik analisis data.

BAB 4 ANALISIS DAN PEMBAHASAN

Bab ini membahas tentang gambaran umum perusahaan dan pengolahan data dengan menggunakan analisis *break even* untuk merencanakan laba.

BAB 5 PENUTUP

Bab ini merupakan akhir dari pembahasan skripsi, yang merupakan simpulan dari semua pembahasan pada bab-bab sebelumnya serta rekomendasi sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan di masa yang akan datang.